

BAB V

SIMPULAN, IMPLIKASI DAN REKOMENDASI

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan pada Saung Pojok Dadaha untuk menganalisis strategi pengembangan usaha. Maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Hasil analisis faktor internal pada SPD memiliki beberapa kekuatan dan kelemahan terkait dengan kegiatan pengembangan usahanya. Faktor-faktor internal yang menjadi kekuatan bagi SPD adalah: (1) Kepuasan karyawan kepada atasan, (2) Kenyamanan karyawan terhadap lingkungan kerja, (3) Kesesuaian cita rasa makanan, (4) Kesesuaian harga produk, (5) Keterjangkauan harga produk, (6) Kemudahan mengetahui lokasi, (7) Kemudahan mencapai lokasi dengan kendaraan, (8) Promosi *word of mouth*, (9) Kesesuaian pelayanan, (10) Cepat saji, (11) Keramahan pelayanan, (12) Tambahan modal dari perbankan dan (13) Terjaganya keberlangsungan sistem alur produksi. Sedangkan faktor-faktor internal yang menjadi kelemahan bagi SPD adalah: (1) Kesesuaian pemberian gaji, (2) Kenyamanan dalam bekerja, (3) Kesesuaian porsi makanan, (4) Kebersihan penyajian makanan, (5) Perbandingan harga dengan pesaing, (6) Ketersediaan lahan parkir, (7) Kegiatan Promosi, (8) Keikutsertaan kegiatan bazar, (9) Kepedulian terhadap kebutuhan konsumen, (10) Penanganan keluhan, (11) Sistem laporan keuangan sederhana dan (12) Ketersediaan stok makanan
2. Hasil analisis faktor eksternal pada SPD memiliki beberapa peluang dan ancaman terkait dengan kegiatan pengembangan usahanya. Faktor-faktor eksternal yang menjadi peluang bagi SPD adalah: (1) SPD lebih unggul dibanding pesaing sejenis lainnya, dari segi harga, kualitas dan omset penjualan, (2) Memanfaatkan perkembangan teknologi sebagai sarana pemasaran, (3) Perijinan usaha, (4) Pertumbuhan penduduk Kota

Tasikmalaya, (5) Perubahan gaya hidup masyarakat (semakin konsumtif), (6) Daya tawar-menawar pembeli sangat rendah. Sedangkan faktor-faktor eksternal yang menjadi ancaman bagi SPD adalah: (1) Kenaikan harga bahan baku, (2) Peraturan sistem pajak restoran yang baru dari pemerintah Kota Tasikmalaya, (3) Pengaruh budaya luar atau asing, (4) Banyak bermunculan pelaku bisnis baru atau pesaing baru, (5) Semakin beragam produk substitusi olahan ayam.

3. Strategi pengembangan bisnis pada rumah makan Saung Pojok Dadaha, perlu melakukan beberapa strategi untuk mengembangkan usahanya, yaitu sebagai berikut: (1) Membuka cabang untuk mengembangkan Saung Pojok Dadaha, (2) Memperluas pangsa pasar dengan bertambahnya konsumen baru, (3) Melakukan strategi promosi dengan memanfaatkan perkembangan teknologi, (4) Mempertahankan kualitas produk dengan rasa yang tetap, harga yang terjangkau dan mutu yang baik, (5) Menjaga hubungan baik antara atasan dan karyawan agar komunikasi berjalan terus.

5.2 Implikasi dan Rekomendasi

Implikasi dari penerapan hasil penelitian ini terhadap perusahaan akan berdampak langsung pada perubahan keberlangsungan operasional perusahaan menjadi lebih baik. Saran atau rekomendasi untuk Saung Pojok Dadaha adalah memperbaiki kelemahan yang dihadapi dan mengembangkan kekuatan strategi agar perusahaan semakin berkembang yaitu sebagai berikut:

1. Untuk memperbaiki kelemahan yang dihadapi Saung Pojok Dadaha
 - a. Kesesuaian pemberian gaji, sebaiknya Saung Pojok Dadaha harus memberikan kenaikan gaji kepada karyawan dengan pertimbangan UMR. Dengan demikian perlu diperbaharui struktur pembagian gaji atau kenaikan gaji karyawan.
 - b. Kenyamanan dalam bekerja. Hal yang dapat SPD lakukan adalah melakukan *sharing*, menjaga komunikasi, mendengar keluhan dari

karyawan dan mengadakan liburan singkat bersama sekedar untuk menghilangkan penat dan *me-recharge* energy dan pikiran.

- c. Kesesuaian porsi makanan. Untuk mengendalikan keuangan saat harga bahan baku naik, salah satu triknya adalah dengan melakukan peninjauan mengenai ukuran porsi makanan dengan kebutuhan konsumen. Agar pemenuhan kenaikan harga bahan baku tidak mengurangi kebutuhan konsumen dengan mengutamakan kepuasan konsumen
- d. Kebersihan penyajian makanan, yang dapat dilakukan oleh SPD adalah memberikan sosialisai mengenai kebersihan yang harus dijaga dalam penanganan makanan dan konsumen. Pembuatan dan penerapan S.O.P harus dilakukan pada Saung Pojok Dadaha, agar segala proses pekerjaan mempunyai *rules* atau standar yang baik.
- e. Perbandingan harga dengan pesaing. Hal yang dapat dilakukan oleh SPD yaitu dengan mempertahankan prinsip yang dipegang oleh SPD, *update* kondisi pasar dan kondisi pesaing.
- f. Ketersediaan lahan parkir masih kurang dengan jumlah kendaraan konsumen yang datang. Yang dapat dilakukan oleh Saung Pojok Dadaha jika memiliki dana khusus atau dana lebih, SPD dapat mengalokasikan dana untuk keperluan parkir.
- g. Kegiatan Promosi, SPD dapat melakukan promosi dengan berbagai hal, salah satunya adalah memanfaatkan media social seperti facebook, blog, instagram dll. Agar informasi mengenai keberadaan SPD diketahui secara merata oleh semua kalangan. Serta mempunyai rencana biaya untuk kegiatan promosi, agar lebih terencana dan maksimal.
- h. Keikutsertaan kegiatan bazar, hal ini masih termasuk pada kegiatan promosi. Dengan menambah intensitas mengikuti kegiatan bazar akan membuat SPD semakin dikenal masyarakat luas.
- i. Kepedulian terhadap kebutuhan konsumen. Salah satu upaya yang harus dilakukan adalah dengan memberikan pengarahannya dan menanamkan bagaimana melayani dan memperlakukan seseorang dengan baik

bagaimanapun kondisi kita saat itu, bersikap profesional dan loyalitas tinggi pada konsumen.

- j. Penanganan keluhan, dalam penanganan keluhan sebaiknya jangan pernah menyalahkan konsumen, minta maaf dan berikan penjelasan kemudian beri solusi atas keluhannya. Bila keluhannya produk, maka ganti dengan produk yang baru.
 - k. Sistem laporan keuangan sederhana. Alangkah baiknya sistem laporan keuangan di SPD dirubah menggunakan komputerisasi dan format yang terstruktur, sehingga mempermudah pengecekan terhadap arus pendapatan dan pengeluaran keuangan di SPD. Selain itu manfaat yang akan dirasakan oleh SPD adalah data keuangan akan tersusun rapi dan tersimpan aman.
 - l. Ketersediaan stok makanan, SPD dapat *update* informasi berbagai acara yang akan diadakan di sekitaran SPD, info bisa didapat dari organisasi-organisas yang diikuti oleh pemilik SPD dan dapat menggunakan metode *forecasting* atau peramalan untuk menentukan stok makanan yang akan dibuat
2. Untuk mengembangkan kekuatan strategi Saung Pojok Dadaha
 - a. Membuka cabang di sekitar tempat objek wisata seperti di Situ Gede atau Gunung Galunggung, hal ini karena objek wisata di Kota Tasikmalaya sedikit dan fasilitas penunjang wisata seperti tempat makan masih sedikit dan sangat sederhana. Serta merubah sistem manajerial yang lebih terstruktur agar operasional Saung Pojok Dadaha dapat berjalan dengan baik. Dalam hal menu harus menjadikan sistem paket makan jadi ciri khas SPD, sehingga SPD dapat mengembangkan menu sunda lainnya dalam sistem paket. Serta menerapkan sistem penerus keluarga, agar perusahaan ini berkembang secara turun dalam keluarga tersebut dengan memberi dan mengajarkan konsep yang sudah ada kemudian diterapkan di setiap cabang yang akan di pimpin oleh anggota keluarga dari SPD.
 - b. Memperluas pangsa pasar dengan mendekati kalangan keluarga. Konsumen yang datang ke SPD, kebanyakan adalah pelajar atau mahasiswa. Dengan

- memanfaatkan promosi dan pembukaan cabang baru di objek wisata yang sering dikunjungi oleh keluarga.
- c. Membuat website dan akun media sosial (Facebook dan Instagram) sebagai sarana promosi. Hal ini sangat tepat dilakukan pada jaman sekarang, dimana banyak masyarakat yang menggunakan *gadget* canggih dan media sosial sebagai penunjang aktifitas sehari-harinya.
 - d. Mempertahankan kualitas produk dengan menggunakan sistem manajemen mutu (ISO). Saung Pojok Dadaha memiliki kualitas produk yang tinggi, dengan cakupan aspek terpilih adalah kecepatan dalam pelayanan makanan, harga yang terjangkau dan kualitas makanan yang tetap terjaga. Maka untuk menjaga kualitas produk yang sudah ada, SPD dapat menerapkan sistem ISO yang sesuai dengan rumah makan SPD.
 - e. Menjaga hubungan baik antara atasan dan karyawan dengan mengadakan kegiatan rutin seperti *briefing*, *outing* atau *team building*. Atasan sangat berpengaruh terhadap kinerja karyawan. Saung Pojok Dadaha menetapkan sistem kekeluargaan, yang tidak terlalu membatasi sikap antara atasan dan karyawan, hal ini dilakukan agar keharmonisan tetap terjaga. Hal tersebut dapat dimanfaatkan oleh SPD, sebaiknya ditambahkan kegiatan rutin seperti *briefing* yang bertujuan untuk pemberian informasi secara jelas dan evaluasi kegiatan, *outing* atau *team building* yang bertujuan untuk liburan yang beredukasi, maksudnya liburan ini mempunyai tujuan untuk mempererat kerja sama tim dan meningkatkan kinerja karyawan.

Untuk penelitian selanjutnya atau untuk yang berminat meneruskan penelitian ini, penulis merekomendasikan untuk menambah aspek-aspek dalam penelitian lebih lengkap. Karena yang menjadi kelemahan dari penelitian ini adalah aspek penelitian yang dibahas belum tuntas, hal ini menyesuaikan dengan kondisi perusahaan pada saat itu. Seperti pada aspek manajemen pemasaran, penulis hanya membahas 5P yang sebaiknya lengkap yaitu 7P. Sedangkan keunggulan pada penelitian ini adalah setiap aspek sudah sesuai dengan hal-hal yang harus ada dalam manajemen strategis untuk

menentukan strategi pengembangan bisnis. Setiap aspek dibahas secara tuntas dan menyeluruh, serta lebih lengkap dan jelas dibanding penelitian sebelumnya. Hal ini juga merupakan pengaruh dari jenis penelitian kualitatif dengan pendekatan *mixed method* (menggabungkan hasil pengolahan data metode penelitian kualitatif dan kuantitatif) yang dipakai oleh penulis sehingga hasil dari penelitian lebih akurat.